



# ainfct

المؤسسة العربية للاستشارات والتدريب وتطوير الأداء  
AINFCT | info@ainfct.com | www.ainfct.com

## أبحاث ومعلومات السوق

### فكرة الدورة

تشهد بيئات الأعمال تغيرات متسارعة في سلوك العملاء، وتوجهات المنافسة، وقنوات البيع، مما يجعل أبحاث ومعلومات السوق أداة أساسية لفهم الفرص والمخاطر قبل اتخاذ القرارات التجارية. لم تعد المعلومات السوقية مجرد بيانات وصفية، بل أصبحت مدخلاً عملياً لتحديد الاتجاهات، وقياس الطلب، وتحسين العروض، ودعم خطط التسويق والمبيعات.

يركز هذا البرنامج التدريبي من AINFCT على بناء فهم تطبيقي لمنهجيات البحث السوقي ومصادر المعلومات، مع تمكين المشاركين من صياغة أسئلة بحث واضحة، واختيار أدوات جمع البيانات المناسبة، وتحليل النتائج بأسلوب يخدم القرارات الإدارية. كما يتناول البرنامج أسس قراءة المنافسين والعملاء، وتحويل **المؤشرات** الكمية والنوعية إلى رؤى قابلة للتنفيذ.

يمنح البرنامج المشاركين قيمة عملية من خلال الربط بين البحث والتحليل وصناعة القرار، بما يساعد المؤسسات على التعامل مع السوق بوعي أكبر، وتقليل الاعتماد على الانطباعات غير المدعومة بالبيانات.

### أهداف الدورة

فيما يلي الأهداف الرئيسية لهذا البرنامج التدريبي:

- تحديد احتياجات البحث وربطها بأهداف التسويق والمبيعات
- تصميم أدوات جمع بيانات سوقية موثوقة
- تحليل اتجاهات العملاء والمنافسين بموضوعية
- تفسير نتائج البحث لدعم القرارات التجارية
- إعداد تقارير سوق مختصرة وقابلة للتنفيذ
- توظيف مؤشرات السوق في تحسين الأداء

## منهجية الدورة

- عروض تفاعلية لشرح المفاهيم والمنهجيات الأساسية.
- تمارين تطبيقية على تصميم أدوات البحث وجمع البيانات.
- دراسات حالة مبسطة لتحليل العملاء والمنافسين والأسواق.
- مناقشات جماعية لربط النتائج بالقرارات التسويقية.
- تطبيق ختامي لإعداد ملخص سوقي قابل للعرض.

## أثر الدورة على المنظمة

- يمكن تعزيز جودة القرارات السوقية داخل المؤسسة من خلال:
- تحسين دقة قرارات التسويق والمبيعات
  - تقليل مخاطر إطلاق المنتجات والخدمات
  - رفع كفاءة التخطيط المبني على البيانات
  - تعزيز فهم العملاء والمنافسين والأسواق

## أثر الدورة على المتدربين

يساعد البرنامج المشاركين على تطوير قدراتهم التحليلية من خلال:

- اكتساب مهارات تصميم البحوث السوقية
- قراءة البيانات السوقية بثقة ومهنية
- تحويل النتائج إلى توصيات عملية
- عرض المعلومات للإدارة بوضوح

## الشهادات

شهادة معتمدة من AINFCT

## الفئة المستهدفة

يناسب هذا البرنامج المهنيين الذين يحتاجون إلى فهم السوق بصورة منهجية قبل إعداد الخطط أو دعم قرارات البيع والتسويق. كما يفيد العاملين الذين يتعاملون مع بيانات العملاء والمنافسين ويرغبون في تحويلها إلى رؤى عملية.

- موظفو التسويق والمبيعات وتطوير الأعمال.
- مشرفو ومحلو المعلومات السوقية.
- العاملون في تخطيط المنتجات والخدمات.
- منسقي البحوث والاستبيانات وتجربة العملاء.
- المهنيون المرشحون لأدوار تحليلية متوسطة.

### اليوم الأول: مدخل إلى أبحاث ومعلومات السوق

- مفهوم أبحاث السوق ودورها في التسويق والمبيعات
- الفرق بين البيانات والمعلومات والرؤى السوقية
- أنواع البحوث السوقية: الاستكشافية والوصفية والتحليلية
- تحديد مشكلة البحث وصياغة أسئلته الرئيسية
- الربط بين أهداف البحث وأهداف المؤسسة

### اليوم الثاني: مصادر البيانات وتصميم البحث

- مصادر البيانات الأولية والثانوية واستخداماتها
- اختيار المنهج المناسب للبحث السوقي
- تصميم الاستبيانات والمقابلات ومجموعات التركيز
- أسس اختيار العينة وتحديد حجمها المناسب
- اعتبارات جودة البيانات والحياد في جمع المعلومات

### اليوم الثالث: تحليل العملاء والمنافسين واتجاهات السوق

- تحليل شرائح العملاء واحتياجاتهم وسلوكهم الشرائي
- تتبع اتجاهات السوق والعوامل المؤثرة في الطلب
- جمع معلومات المنافسين وتحليل مواقعهم السوقية
- استخدام تحليل SWOT في قراءة البيئة السوقية
- تحديد الفرص والفجوات بناءً على المؤشرات المتاحة

### اليوم الرابع: تحليل البيانات وتحويلها إلى رؤى

- تنظيم البيانات الكمية والنوعية قبل التحليل
- قراءة الجداول والمؤشرات والنسب السوقية الأساسية
- استخلاص الأنماط والاتجاهات من نتائج البحث

• تجنب التحيزات الشائعة في تفسير البيانات

• تحويل النتائج إلى رؤى قابلة للتطبيق

### اليوم الخامس: تقارير السوق ودعم القرار التجاري

• بناء هيكل تقرير أبحاث السوق بصورة مهنية

• صياغة النتائج والتوصيات بلغة إدارية واضحة

• عرض الرؤى السوقية لدعم خطط التسويق والمبيعات

• استخدام مؤشرات الأداء في متابعة أثر القرارات

• تطبيق عملي لإعداد ملخص تنفيذي لبحث سوقي

## course\_daily\_schedule

يمتد البرنامج على خمسة أيام تدريبية، بواقع أربع ساعات يوميًا. يتضمن كل يوم مزيجاً من الشرح المركز، والمناقشة، والتطبيق العملي، ومراجعة الأمثلة، مع تخصيص وقت مناسب للأسئلة وربط المحتوى ببيئة عمل المشاركين. يبدأ كل يوم بمراجعة موجزة لما سبق، وينتهي بخلاصة تطبيقية تساعد على ترسيخ المفاهيم وربطها بمحاور اليوم التالي.

## course\_assessment

يعتمد التقييم على متابعة المشاركة، وتنفيذ التمارين العملية، ومناقشة الحالات التطبيقية، إضافة إلى نشاط ختامي يوضح قدرة المشارك على بناء ملخص سوقي مبني على بيانات وتحليل. يحصل المشاركون الذين يستوفون متطلبات الحضور والمشاركة على شهادة حضور/إتمام من AINFCT.

## course\_key\_competencies

- تصميم البحوث السوقية
- تحليل العملاء والمنافسين
- إدارة مصادر البيانات
- تفسير المؤشرات السوقية
- إعداد التقارير التنفيذية
- دعم القرار التجاري

### مكتب القاهرة الرئيسي

القاهرة، جمهورية مصر العربية  
7 شارع وهران، الطيران، مدينة نصر  
201152466358+  
info@ainfct.com  
ainfct.com

رقم التسجيل الضريبي: 472920235

### مكتب مدريد الفرعي

مدريد، إسبانيا  
شارع الصحة 3، وسط المدينة، 28013 مدريد  
training@ainfct.com  
ainfct.com